

Info CCE

Octobre 2011

« Une situation financière exceptionnellement favorable qui doit permettre de préparer l'avenir et de construire plus d'équité sur le plan social au sein du groupe »...

Tels sont les propos du cabinet Syndex sur la situation de Nexter et de ses filiales. Ses travaux ont permis d'analyser les résultats de l'année 2010 et apportent également un éclairage sur les atouts, mais aussi sur les points faibles dont dispose notre entreprise pour le moyen – long terme.

Avec un chiffre d'affaires 2010 dépassant le milliard d'euros, un bilan particulièrement flatteur en termes de marge opérationnelle et de résultat net, un carnet de commandes représentant encore deux années d'activités, Nexter se positionne en très bon élève sur l'échiquier européen dans le domaine de l'armement terrestre. Les ventes de ses produits phares, véhicules, armes et munitions ainsi que les contrats de maintien en conditions opérationnelles, représentent 90 % de ce chiffre d'affaires. Cette situation lui apporte un niveau de trésorerie confortable.

Il convient néanmoins de ramener les choses à leur juste proportion sur l'échiquier mondial sur lequel Nexter ne vend que 5% des blindés mis sur le marché et 2 % des munitions. La marge de manœuvre ou de progression est donc très large, mais pour cela, Nexter peut-il s'imposer seul face à la puissance commerciale et industrielle colossale de groupes comme BAE, Général Dynamics, qui font la moitié des ventes mondiales de véhicules, d'armes et de munitions ?

Selon M. Burtin, « Nexter n'a aucun complexe à avoir dans ce domaine et entend bien positionner ses produits face à la concurrence ». Au vu du nombre de prospects, d'offres et de démonstrations à l'export sur lesquelles travaillent d'arrache pied les services compétents du groupe, l'ambition de réussir est bien réelle à tous les niveaux, il n'y a d'ailleurs pas d'autre choix.

Cependant la situation de crise mondiale de 2008 perdure et brasse les cartes. De nombreux pays européens ont des budgets contraints par leur endettement qui en moyenne dépasse 85% de leur PIB. Cette situation jamais connue plombe - dans les schémas financiers actuels - lourdement et pour longtemps, l'investissement des Etats et des entreprises, au détriment de l'emploi. Parallèlement, la concurrence mondiale s'amplifie de plus en plus avec des pays en plein développement qui aspirent à devenir des acteurs majeurs sur la scène mondiale, bouleversant quelque peu les schémas établis. Le marché de l'armement, avec nos gammes de produits, accentue donc sa concentration sur quelques pays traditionnellement gros acheteurs où les places sont chères.

Dans ce contexte, les chantiers de réduction des coûts de revient de nos produits s'inscrivent donc pleinement dans l'objectif incontournable de conquête de marchés export, comme dans de nombreuses autres entreprises françaises du secteur. Depuis plusieurs mois, l'implication forte de nombreux salariés au-delà de leur travail habituel sur ces chantiers est évidente. Sa déclinaison à tous les niveaux du groupe et sur chaque établissement a permis, semble t-il, d'écouter ceux qui œuvrent sur le terrain. Souhaitons que cette implication soit reconnue dans les faits. Le PDG a déjà annoncé l'intégration de mesures pour améliorer nos offres en termes de compétitivité, avec des gains de productivité et certaines prises de risques. Une telle mobilisation crée naturellement de la part des salariés l'attente de succès à l'export.



Gérard Coignac

Secrétaire du Comité
Central d'Entreprise

Mais Grand Large a aussi réveillé des inquiétudes légitimes sur les conséquences qui pourraient en résulter en termes d'organisation du travail et d'emplois dans nos établissements. La direction se défend bien sûr de toute intention en ce domaine, l'avenir proche dira ce qu'il en est réellement.

Les alliances ou prises de participation demeurent l'éternelle question des élus CCE et sont présentes également à l'esprit de chacun des personnels. L'expertise pose à nouveau cette question qui, avec le temps et la crise mondiale, devient de plus en plus prégnante. Nexter noue déjà de nombreux partenariats sur divers projets, mais pour l'heure ceci ne va pas plus loin.

Politiquement et stratégiquement, le secteur munitionnaire est sans doute celui où une nécessité de rapprochement est envisagée à court terme. Il est clair que l'Etat souhaiterait fédérer cette activité en France afin de conserver la maîtrise technologique et l'indépendance de ses approvisionnements. L'Etat y voit également un intérêt pour booster les études amont en créant des synergies pour regrouper les moyens financiers des acteurs en question et de fait, économiser ainsi sur le montant des PEA qu'il a de plus en plus de mal à financer, tout comme les commandes pluriannuelles pourtant indispensables au maintien des compétences et de l'outil industriel.

On observe également encore récemment que la volonté de l'Etat en termes de regroupement industriel n'est pas toujours suivie d'effets et que les résistances au sein des entreprises concernées font aussi la loi. Il n'y a qu'à observer la presse pour s'en rendre compte.

Avec qui, quand et comment Nexter peut-il se rapprocher ? La question demeure. Le calendrier politique est-il en phase avec ce type d'évolution ? Cela nécessite une loi pour permettre l'ouverture du capital de Nexter, faut-il le rappeler ?

Au-delà, se posent des questions de périmètre d'activités et de zones de marchés, de doublons ou de complémentarité, de devenir des filiales et d'impact sur l'emploi. A ce jour, et malgré des poussées de fièvre journalistiques, rien n'est officiellement annoncé.

L'investissement reste donc primordial et le niveau de trésorerie de notre Groupe le permet incontestablement. Nexter investit dans les études amont et frais commerciaux à hauteur de 100 M€ par an, c'est important et nécessaire au regard des enjeux futurs.

Toutefois, on déplore une modeste part d'investissements industriels qui, selon la direction, s'explique par une grande prudence vis-à-vis des prospects en cours, ne souhaitant pas d'investissements à perte. La question est encore plus sensible pour les petites filiales pour qui les études amont sont d'un faible niveau, voire inexistantes. Ceci est aggravé par le jeu des marges imposées en intra-groupe qui ne leur permet pas de dégager suffisamment de cash, quand elles ne sont pas carrément sous capitalisées à l'origine. Si pour des gros contrats, la prudence peut se comprendre, les petites filiales doivent pouvoir développer leur investissement industriel afin d'améliorer leur capacité de développement de leurs activités à l'externe, stratégie prônée par la direction à leur création. Dans la réalité, celles-ci travaillent majoritairement au service de Systems et ne fonctionnent que comme des centres de coût. Quel est donc l'intérêt de conserver ce statut de filiales ?

Questionnée sur ce sujet par les experts et l'ensemble des élus CCE, la direction n'entend pas modifier sa ligne. Les filiales sont donc prises au piège de la prudence érigée en « règle d'or » et, de fait, la stratégie conduite à leur égard demeure bien incertaine qui plus est, en cas de rapprochements futurs.

Le volet social dépend directement de la bonne santé du groupe, l'équité entre les établissements de l'UES demeure la priorité des élus. Certes la grande majorité des accords négociés au sein de l'UES s'appliquent de façon identique. Mais concernant les filiales de Systems, du fait des marges qui leur sont imposées, l'accès à l'intéressement ne leur est pas toujours favorable (Nexter Mechanics notamment) et creuse des inégalités d'autant plus sensibles que les personnels de ces établissements participent, avec la même intensité, à la réussite des programmes et des résultats du groupe. L'accord participation mutualisé au niveau du groupe estompera enfin cette injustice. Pour autant, le chantier n'est pas clos, les sujets de négociations demeurent nombreux pour que Nexter maintienne un niveau social de qualité qui, soyons-en aussi conscients, peut être remis en question par les grands enjeux de société actuels et futurs.

Bien être au travail et prévention des risques psychosociaux, mesures seniors, maintien des garanties mutuelle, formation... font partie des enjeux stratégiques pour notre entreprise puisque Nexter est confronté à court terme à l'évolution de la pyramide des âges. En effet, globalement l'effectif de plus de 50 ans représente 44% de la population, 50% chez les Etam et ouvriers, voire 70% sur certains sites. Voilà un défi de taille pour assurer, à la fois le rajeunissement de la population, le maintien des compétences, tout en intégrant dans les cursus de fin de carrière du personnel, les meilleures conditions d'emploi possibles. A ce jour, il est difficile de décrypter la stratégie de la direction du Groupe, car pour l'heure, elle maintient un faible taux d'embauches tout en ayant intégré un objectif de recrutements de jeunes dans le nouvel accord d'intéressement. Dans le même temps, l'accord pénibilité semble piétiner du fait des attermoissements patronaux sur ce sujet de société.

Début décembre, les personnels seront sollicités pour renouveler leurs représentants des instances représentatives au travers des élections CE-DP. Au regard du mandat écoulé et des résultats obtenus, au regard de la situation favorable du groupe, mais aussi des enjeux industriels et sociaux à venir, je les invite à se mobiliser massivement pour cette échéance afin de préparer l'avenir avec des représentants de qualité, capables de les accompagner dans les grands défis qui s'annoncent.

Bien amicalement
